

Beckhoff Belgien: Umsatzplus und EtherCAT-Technologie als Türöffner

Drei Jahre nach seiner Gründung kann das belgische Beckhoff-Tochterunternehmen, mit Sitz in Hasselt, eine Erfolgsbilanz ziehen. Trotz aktueller Weltwirtschaftskrise haben Patrick Gielis, Geschäftsführer von Beckhoff Belgien, und sein achtköpfiges Mitarbeiterteam viele Neukunden gewonnen, sodass die Umsatzzahlen von 2008 in diesem Jahr voraussichtlich um 10 bis 15 % gesteigert werden.

Als Beckhoff im September 2006 die Räume auf dem Research-Campus, dem ehemaligen Philips-Produktionsgelände, in Hasselt bezog, bestand die Mannschaft aus dem Geschäftsführer, einem Supportingenieur und einer Vertriebsassistentin. Mit großem Engagement gelang es, in relativ kurzer Zeit einen ansehnlichen Kundenstamm aufzubauen. Die wichtigsten Branchen in Belgien sind die Automobilindustrie und -zulieferer, die Prozessindustrie sowie Tabak- und Lebensmittelindustrie. „Wir sind damals angetreten mit dem Ziel, im Maschinenbau neue Kunden zu gewinnen, und das ist uns gelungen“, erklärt Geschäftsführer Patrick Gielis. Selbst in diesem Jahr konnte Beckhoff Belgien die Anzahl seiner Kunden gegenüber 2008 um knappe 20 % steigern.

Etabliert in allen Bereichen PC-basierter Automatisierung

Beckhoff Belgien ist bezüglich des Kundenprofils und der Branchen, in denen Beckhoff-Technik eingesetzt wird, sehr breit aufgestellt. Der Schwerpunkt liegt bei Maschinenbau-OEM-Kunden für die unterschiedlichsten Anwendungsbereiche: von Verpackungen, über Leiterplattenfertigung, Tabakverarbeitung- und Lebensmittelherstellung, bis hin zur Metallbearbeitung. Als ein

sehr wichtiges Geschäftsfeld hat sich außerdem die Gebäudeautomatisierung herauskristallisiert. So gehört ein Systemintegrator, der sich auf Gebäudeautomatisierung in Seniorenheimen spezialisiert hat, zu den größten Kunden der belgischen Beckhoff-Niederlassung. Wie überhaupt die enge Zusammenarbeit mit Systemintegratoren kennzeichnend ist für die Struktur des belgischen Automatisierungsmarktes.

Beckhoff hat sich in Belgien als Anbieter von Komplettlösungen einen Namen gemacht. „Aber es gibt auch Beispiele, wo wir beispielsweise als reiner Lieferant von Industrie-PCs auftreten“, beschreibt Patrick Gielis das Spektrum der Kundenanforderungen.

Positiv-Image dank zuverlässigem Support und Marketing

Den Erfolg, den das belgische Team zu verbuchen hat, erklärt Patrick Gielis mit der guten Supportleistung: „Wir haben in Belgien das Image eines technologischen Unternehmens und unterstützen den Kunden so lange, bis am Ende alles gut läuft. Mit nunmehr drei Supportingenieuren können wir das leisten.“

Patrick Gielis, Geschäftsführer von Beckhoff Belgien:

„Ein ‚Türöffner‘ bei der Gewinnung neuer Kunden ist die EtherCAT-Technologie. EtherCAT ist nicht nur schnell, sondern auch einfach zu verkabeln, kostengünstig und nahezu beliebig kombinierbar mit EtherCAT-Komponenten von Drittherstellern.“





Beckhoff Belgien betreibt aber auch intensives Marketing durch den Kontakt mit den wichtigsten belgischen Fachmagazinen, die Präsenz auf allen einschlägigen Messen und die Veranstaltung von sogenannten Studientagen und Roadshows. „Dadurch festigen wir nicht nur die Beziehung zu unseren Kunden, sondern es entsteht auch ein Netzwerk unter den Kunden, was sehr begrüßt wird“, gibt der Geschäftsführer zu verstehen.

Zukunftsfähig mit EtherCAT-Technologie

Ein „Türöffner“ bei der Gewinnung neuer Kunden ist, laut Patrick Gielis, die EtherCAT-Technologie. Dabei kommt Beckhoff zu Gute, dass EtherCAT in aller Munde ist und als die Zukunft in der Automatisierung gilt. EtherCAT ist nicht nur schnell, sondern auch einfach zu verkabeln und kostengünstig. „Außerdem sind unsere Produkte nahezu beliebig kombinierbar mit EtherCAT-Komponenten von Drittherstellern“, hebt Patrick Gielis hervor. „Diesbezüglich ist also keine Überzeugungsarbeit beim Kunden mehr notwendig. Das sieht bei XFC noch anders aus; das ist noch nicht so bekannt“, so die Erfahrung des Geschäftsführers. „Daher veranstalten wir Seminare und Schulungen, um un-

seren Kunden die Vorteile dieser extrem schnellen Steuerungstechnologie zu vermitteln.“

Enge Vernetzung mit Schulen und Hochschulen

Die belgische Niederlassung bietet nicht nur regelmäßig Schulungen für ihre Kunden an, sondern arbeitet auch eng mit technischen Schulen, Fachhochschulen und Universitäten zusammen. „Die jungen Techniker und Ingenieure mit unserer Steuerungsphilosophie und unseren Komponenten vertraut zu machen, halte ich für eine gute Investition in die Zukunft“, formuliert Patrick Gielis. Was weitere Wachstumsperspektiven angeht, sieht er die belgische Beckhoff-Tochter gut aufgestellt: „Wir werden weiter im Maschinenbau akquirieren aber auch die Gebäudeautomatisierung verstärkt ins Visier nehmen, um weiter zu wachsen.“

Beckhoff Belgien www.beckhoff.be

Kenan Aktas, Area Sales Manager in der Beckhoff-Firmenzentrale in Verl: „Beckhoff Belgien zeichnet sich durch enormes technisches Wissen und Kompetenz aller Mitarbeiter aus und das Team ist hoch motiviert. Unsere Zusammenarbeit ist sehr eng und bei vielen potenziellen Kunden sind wir ganz früh involviert, sodass wir entsprechende technologische Unterstützung geben können.“



Teambesprechung am Firmensitz von Beckhoff Belgien auf dem Research Campus Hasselt, dem ehemaligen Philips-Produktionsgelände. (v.l.n.r.) Johnny Vangeel (Vertrieb), Patrick Gielis (Geschäftsführer Beckhoff-Belgien), Bert Cuypers (Technischer Support und Service) und Ronny Noynaert (Vertrieb)